

ПРОДВИЖЕНИЕ КИТАЙСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК: ОПЫТ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР (ХОЛДИНГОВ)

Статья посвящена работе китайских компаний на международном строительном рынке. На примере финансово-строительного холдинга CITIC описана деятельность крупной китайской строительной компании. Дается оценка текущего состояния и перспектив международного строительного рынка, а также предлагаются шаги, направленные на применение зарубежного опыта в Беларуси.

The article is devoted to the work of Chinese construction companies on the international construction market. On the example of the financial and construction holding company CITIC the activities of a major Chinese construction company are described. The article describes the current status and prospects of international construction market. Steps to the application of foreign experience in Belarus are proposed.



Александр Маляренко

Одна из главных тенденций последнего десятилетия на мировом строительном рынке – консолидации путем создания крупных фирм, предусматривающих оказание широкого спектра строительных услуг. Среди видов строительных услуг наибольший удельный вес по общему объему выручки приходится на строительство объектов инженерно-транспортной инфраструктуры и объектов топливного комплекса. Участие в таких проектах вызывает острую конкуренцию. Учитывая перспективы роста этих отраслей, ведущие строительные холдинги начинают пересмотр стратегии своей деятельности, укрепляют позиции в сегменте возведения инженерной инфраструктуры и топливно-энергетическом строительстве.

Фактор качества, управленческие и технические возможности стран-экспортеров строительной продукции и услуг особенно важны при сооружении комплексных объектов. В этой сфере позиции строительных компаний США и стран Евросоюза являются достаточно прочными, поскольку они обладают преимуществом в передовой строительной технологии и опыте организации строительства технически сложных объектов. Это касается прежде всего создания крупных энергосистем, установок контроля за состоянием воздушной и водной среды, туннелей и метрополитенов, проектирования и строительства энергоэффективных зданий с системами энергетического контроля, современных медицинских учреждений, применения компьютерной технологии в архитектурном и технологическом проектиро-

вании, проектировании сейсмостойких объектов. Однако компании Старого и Нового Света активно теснят китайские фирмы. Согласно прогнозам, к 2020 г. Китай увеличит свою долю на мировом рынке строительной индустрии до 20%, что будет соответствовать 2,5 трлн долл. [1].

На международном рынке строительных услуг в основном доминируют несколько подрядчиков, чей экспорт услуг связан преимущественно с крупномасштабными проектами (таблица).

Список крупнейших международных инженерно-строительных компаний в последние годы значительно пополнился представителями Китая. Так, 4-е место в нем в 2011 г. заняла китайская компания China State Constr. Eng. Corp. Ltd., чему способствовали стабильный рост внутреннего и активная экспансия на международный рынок. Первые три места в этом списке уже несколько лет удерживают Hochtief AG (Германия), Skanska AB (Швеция) и Lend Lease Group (Австралия). В ближайшее время рейтинг вряд ли претерпит кардинальные изменения, даже несмотря на то, что рост темпов строительства и спроса на услуги инженерно-технических компаний растет не только на традиционных рынках, но и в менее развитых регионах (страны арабского мира, Восточная Европа), – в основном благодаря тому, что иностранные компании проникают на новые рынки значительно быстрее, нежели на этих самых рынках развивают масштабы своей деятельности местные фирмы.

Крупнейшие строительные фирмы, осуществляющие строительные услуги за рубежом, млрд долл. США [2]

Место в рейтинге		Компания	Страна	Выручка компании			Объем новых контрактов в 2010 г.	
2011 г.	2010 г.			в том числе получаемая и за рубежом		суммарная		
				по контрактам жилищного и гражданского строительства				
				млрд долл. США	доля в суммарной выручке, получаемой за рубежом			всего
1	1	Hochtief AG	Германия	9,873	36%	27,425	28,980	37,652
2	2	Skanska AB	Швеция	5,584	48%	11,632	14,636	18,235
3	3	Lend Lease Group	Австралия	5,311	95%	5,590	8,431	3,543
4	7	China State Constr. Eng. Corp. Ltd.	Китай	3,995	82%	4,872	48,868	121,016
5	6	Bouygues	Франция	3,481	28%	12,432	30,671	33,275
6	5	Balfour Beatty	Великобритания	3,045	59%	5,161	12,400	12,351
7	8	Royal BAM Group NV	Нидерланды	2,500	46%	5,435	9,808	11,129
8	10	FCC Fomento de Constr. Y Constratas SA	Испания	2,312	31%	7,458	16,060	25,433
9	4	Strabag SE	Австрия	2,283	21%	10,870	12,777	12,449
10	9	Vinci	Франция	2,152	13%	16,558	45,110	37,215

Другой рейтинг – крупнейшие строительные компании по объему выручки в 2011 г. – недавно возглавили китайские компании. Три китайских подрядчика увеличили разрыв между основными традиционными игроками. Две главные железнодорожные подрядные компании КНР занимают верхние позиции, хотя и поменялись местами по сравнению с прошлым годом. Это фирмы China Railway Construction Corporation и China Railway Group. А компания China State Construction & Engineering «перепрыгнула» через известную французскую фирму Vinci, заняв третье место [3].

Одна из причин стремительного роста китайских строительных компаний – масштабная программа по строительству инженерно-транспортной инфраструктуры в Китае, где рост экономики позволяет не только поддерживать темпы строительства внутри страны, но и активно выходить на зарубежные рынки, вытесняя с них конкурентов.

В условиях нестабильности на основных строительных рынках и усиления конкуренции китайские компании наращивают свое присутствие в большинстве регионов мира и открывают для себя новые. В то же время внутренний рынок Китая остается для зарубежных компаний одним из наиболее закрытых. Модель экономики КНР дает преференции национальным компаниям, ставя зарубежные на своем строительном рынке зачастую в менее благоприятное положение. Такая расстановка сил заставляет международные строительные компании искать контракты в других странах региона, где они могли бы избежать конкуренции с местными фирмами, пользующимися национальными преференциями. Примером может быть Гонконг, где строительный рынок в настоящий момент характеризуется более лояльными к зарубежным компаниям условиями.

За десять лет стремительного роста экономики в Китае сформировались мощные строительные холдинги, за которыми стоят как государственные банки, так и частный капитал. Достаточно сказать, что оборот одной из крупнейших строительных корпораций China State Construction Engineering Corp., созданной в 1982 г., составляет 66 млрд долл. в год. Основными направлениями китайского строительного экспорта в среднесрочной перспективе станет строительный рынок Африки (до 40% от всех контрактов на данном континенте приходится на китайские строительные холдинги), Ближний Восток и Азиатско-тихоокеанский регион.

Китайские строительные компании, работающие за рубежом, получают серьезную поддержку своего правительства: им предоставляются льготные кредиты и налоговые льготы, что позволяет значительно снизить стоимость своих услуг. Выход китайских компаний на рынок девелопмента может существенно усилить конкуренцию на мировом рынке, поскольку они обладают уникальным опытом урбанизации больших территорий и имеют внушительную финансовую поддержку со стороны местных банков. Китайский опыт базируется на развитой законодательной базе и системе страхования инвестиционно-строительной деятельности. Важным условием успешного выполнения зарубежных контрактов является обеспечение страхования китайских строительных компаний от возможного риска, который при проведении таких операций очень велик и превышает возможности частных страховых агентств. Поэтому страхование осуществляется, как правило, государственными агентствами, предоставляющими одновременно и кредиты на строительство. Относительно дешевый труд, жесткая дисциплина, современные строительные технологии, кредитные линии от государственных банков под низкий процент для девелоперов становятся критериями успеха китайского роста в строительном бизнесе.

Китайские строительные компании, работающие за рубежом, получают серьезную поддержку своего правительства: им предоставляются льготные кредиты и налоговые льготы, что позволяет значительно снизить стоимость своих услуг. Выход китайских компаний на рынок девелопмента может существенно усилить конкуренцию на мировом рынке, поскольку они обладают уникальным опытом урбанизации больших территорий и имеют внушительную финансовую поддержку со стороны местных банков. Китайский опыт базируется на развитой законодательной базе и системе страхования инвестиционно-строительной деятельности. Важным условием успешного выполнения зарубежных контрактов является обеспечение страхования китайских строительных компаний от возможного риска, который при проведении таких операций очень велик и превышает возможности частных страховых агентств. Поэтому страхование осуществляется, как правило, государственными агентствами, предоставляющими одновременно и кредиты на строительство. Относительно дешевый труд, жесткая дисциплина, современные строительные технологии, кредитные линии от государственных банков под низкий процент для девелоперов становятся критериями успеха китайского роста в строительном бизнесе.

Примером китайского финансово-строительного холдинга может служить компания CITIC. Она известна и в нашей стране в связи с реализацией инвестиционных проектов по модернизации белорусских це-



Реконструкция цементных заводов в Беларуси совместно с CITIC

ментных заводов. CITIC Construction Co., Ltd. входит в состав крупнейшей китайской государственной корпорации CITIC Group. В первые пятнадцать лет ее деятельность во многом носила экспериментальный характер и опыт широко использовался в проведении политики реформ и открытости. Находясь в непосредственном подчинении Госсовету КНР, корпорация успешно работает в финансово-инвестиционной, торгово-коммерческой и производственной сферах как в Китае, так и во многих других странах. В ее состав входят два коммерческих банка, чьи головные офисы находятся в Пекине и Гонконге, свыше 50 дочерних компаний и филиалов в Китае и 11 компаний и представительств за рубежом, а также 7 листинговых компаний на Нью-Йоркской, Гонконгской и Австралийской фондовых биржах. Общее число работников корпорации во всем мире – более 70 тыс. человек.



Кроме того, в состав корпорации входят 44 дочерние компании и банки, зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность как в Китае, так и за рубежом (США, Канаде, Австралии и т.д.). CITIC представляет собой сервисный холдинг, объедине-

ние строительных компаний, принадлежащих крупным финансовым группам и предназначенных исключительно для обслуживания интересов материнской (управляющей) группы в части обеспечения строительного-монтажными услугами и услугами по управлению реализацией инвестиционно-строительных проектов.

Основными направлениями деятельности компаний корпорации являются: финансовая (более 80% от всех операций корпорации составляют банковские, страховые, инвестиционные операции), недвижимость и строительство, освоение природных ресурсов, информационные технологии, промышленность, торговля и услуги. Большинство дочерних компаний принадлежат CITIC Group и, соответственно, являются полностью государственными. Семь компаний корпорации – акционерные общества, которые прошли регистрацию на китайских и международных биржах (в Гонконге, Нью-Йорке и пр.). Контрольный пакет акций акционерных дочерних компаний находится у CITIC Group.

CITIC Group заинтересована во взаимном сотрудничестве дочерних компаний, поскольку полученная от сотрудничества прибыль сохраняется в рамках корпорации, которая предоставляет им полную свободу при выборе партнеров. Поэтому дочерние компании, как правило, работают друг с другом лишь при отсутствии других, более выгодных возможностей. Являясь акционерными обществами, они предпочитают сотрудничество с компаниями других холдингов. В соответствии с Законом КНР о ценных бумагах акционерные общества обязаны публично объявлять о своей деятельности и отчитываться перед собранием акционеров, которое не приветствует взаимное сотрудничество дочерних компаний одной корпорации во избежание проведения «серых» сделок. Однако если проект взаимовыгоден, то акционерные дочерние компании устанавливают партнерские отношения с другими дочерними компаниями корпорации.

В целях стимулирования руководства и работников компаний корпорация утверждает размер годовых бонусов, которые устанавливаются в процентах от общей прибыли. В конце

года компания готовит план работы на будущий год, в котором оговаривает размер годовых бонусов. При утверждении корпорацией годового плана компании бонусы по итогам года распределяются между руководством и работниками компании. Для привлечения на временной основе специалистов мирового уровня по реализации конкретных проектов заработные платы таким специалистам устанавливаются в соответствии с уровнем мирового рынка труда, который во много раз превышает оплату труда руководства дочерних компаний и корпорации CITIC Group. Например, за участие в реализации инвестпроекта в США CITIC International Co. Ltd. выплачивала высококлассному специалисту из Великобритании 1500 долл. США в день. Для сравнения: официальная месячная заработная плата руководителя данной компании составляет порядка 6000 долл.

Широкое распространение практики экспорта строительных услуг стимулируется возможностью получения КНР ряда экономических дивидендов в виде репатриации прибылей (после вычета налогов); экспорта оборудования и материалов, необходимых для осуществления проекта; экспорта услуг по страхованию, транспортировке, финансированию строительных объектов; репатриации части доходов специалистов, занятых на строительстве зарубежных объектов; дополнительных поставок товаров и услуг, необходимых для последующего функционирования и текущего ремонта построенных объектов.

Усилению позиций на зарубежном строительном рынке отечественных строительных и промышленных организаций, как показал анализ инновационного зарубежного и отечественного опыта, может способствовать только их консолидация – создание интегрированных компаний для продвижения на экспорт комплексных строительных услуг и строительной продукции. Процессы глобализации экономики содействуют тому, что международная торговля строительными услугами и материалами ведет к укрупнению поставщиков строительных услуг, формированию стратегических союзов и иным формам сотрудничества, позволяющим не только расширить

географию мировых рынков, но и максимально удовлетворить потребности заказчиков. Число конкурирующих на международных торгах строительных компаний зависит от многих факторов, и прежде всего от вида строительства.

В зарубежных странах практически отсутствуют строительные холдинги в чистом виде. Наиболее распространенными формами являются финансово-строительные и промышленно-строительные холдинги. Во всех этих вариантах присутствует ключевая компетенция, позволяющая холдингу существовать на рынке и определяющая степень и место участия каждой его строительной компании в получении прибыли.

Зарубежный инновационный опыт свидетельствует, что для эффективной деятельности, в том числе на рынках зарубежных стран, отечественным строительным и монтажным холдингам следует в перспективе:

- создать представительства (филиалы) в странах-импортерах нашей строительной продукции с целью активизации поиска внешнеэкономических контрактов на строительство жилых и промышленных объектов;
- организовать стратегические альянсы со строительными компаниями КНР для участия в крупных международных строительных проектах;
- предоставлять помимо специализированных экспортных (монтажные работы и др.) сопутствующие услуги по выбору отечественного оборудования, материалов для иностранных заказчиков (инвесторов).

В среднесрочной перспективе может активизироваться спрос, связанный с реконструкцией промышленных объектов, введенных в эксплуатацию в период инвестиционного бума 90-х гг. XX в. Наиболее высокий уровень конъюнктуры на рынке строительных услуг, по оценкам зарубежных экспертов, в ближайшие 10 лет будет наблюдаться в странах Азии [1, 2]. В странах Ближнего и Среднего Востока спрос на строительные услуги, по всей видимости, будет иметь относительно неустойчивый характер и во многом зависеть от колебаний конъюнктуры мирового нефтяного рынка. Западноевропейский рынок строитель-



Новая линия по производству клинкера на ОАО «Красносельскстройматериалы» (совместно с СІТІС)

ных услуг останется крупнейшим, хотя его удельный вес в общемировом объеме будет сокращаться. Рынки стран Центральной и Восточной Европы вырастут по объему, но останутся малозначимыми в глобальном масштабе. С учетом того что значительная часть объектов инфраструктуры в европейских странах уже создана, основной объем сделок на рынке строительных услуг в странах Евросоюза будет связан с реструктуризацией материальных активов; в результате он будет характеризоваться весьма медленным ростом и жесткой конкуренцией. Рынок строительных услуг в странах Северной Америки в среднесрочной перспективе будет развиваться под воздействием последствий кризиса в сфере ипотечного кредитования и глобального экономического кризиса, в долгосрочной – аналогично западноевропейскому.

К 2020 г. объем мирового строительного рынка прогнозируется на уровне 12,7 трлн долл. США, что должно составить порядка 14,6% мирового валового внутреннего продукта [1]. Таким образом, в ближайшие десять лет рынок вырастет на 70%. К числу наиболее динамичных рынков, по мнению экспертов, будут относиться рынки таких стран, как КНР и Российская Фе-

дерация, Индия, Бразилия. По прогнозу, объем строительного рынка Российской Федерации к 2020 г. достигнет 335 млрд долл. США.

В Республике Беларусь использование зарубежного опыта, в том числе китайского, также необходимо, но только в определенных рамках. В целом можно отметить, что формирование холдингов в стране идет по собственному пути. Законодательная база уже сформировалась и в целом удовлетворяет потребностям для ведения деятельности холдингов. Вместе с тем следует отметить, что преимущества и потенциал корпоративных интегрированных структур в строительном комплексе можно реализовать лишь тогда, когда эти структуры действительно будут объединены главной целью на основе соблюдения общих интересов всех участников.

Литература

1. Global Construction 2020 / Global Construction Perspectives and Oxford Economics [Электронный ресурс]. – United Kingdom: C&R Printing Services, 2010. – Режим доступа: <http://www.globalconstruction2020.com>. – Дата доступа: 03.05.12.
2. The Top 225 International Contractors 2011 / ENR: Engineering News Record/ McGraw-Hill Companies, 2011. – Режим доступа: <http://enr.construction.com/toplists/InternationalContractors/001-100.asp>. – Дата доступа: 05.10.11.
3. The Top 225 International Contractors 2010 / ENR: Engineering News Record/ McGraw-Hill Companies. – US, 2010.